

# 2020年3月期 決算説明資料

2020年4月30日 日本瓦斯株式会社



オンラインガスメーター「スペース蛍」

オンラインガスメーター「スペース蛍」は人による検針とメーターの開閉栓を不要にする。オンラインでの高精度なガス使用量把握はガスボンベ配送の在り方を一新、使用量実績に基づく配送により運搬コストを削減、更には車両走行に伴うCO<sub>2</sub>排出量削減も実現する。ニカスは人口減少という社会課題にスペース蛍で解決の道を示したい。そして解決の仕組みをプラットフォームとして社会に提供し貢献する。

# 決算のポイント① 20/3期実績 (計画比)

営業利益・純利益共に計画超。還元は計画通り高水準、EPSとROEも計画を大きく上回る

- 営業利益は計画比+5億円となる115億円。特別損益(税効果含む)がプラスに働き、純利益でも計画を大きく上回る77億円を計上(同+12億円)。
- 配当と自社株買いで78億円を還元、EPSは計画を2割上回り、ROEも計画を大きく上回る11.3%と2年振りに二桁を回復。

(億円)	20/3期 (計画)	20/3期 (実績)	コメント
粗利益	634	634	・ガス粗利、電気やプラットフォーム事業もほぼ想定通り
営業利益	110	115	・計画を上回る。販管費増を粗利増の1/2に抑えた
特別利益 特別損失	—	79 ▲85	・特別利益： 資産(川崎工場隣地)を早期に売却。含み益実現しCash回収 ・特別損失： B/S上の潜在リスクを処理。Non-Cash項目が大半 ①海外事業引当金31億(詳細はP11)、②遊休土地減損26億、③(資産化した)顧客獲得費用償却13億、④投資有証評価/売却損(P/L計上額7億)
純利益	65	77	・上記、特別損益処理に関連し税効果10億円を計上
総還元額	79	78	・28億円(70円/株)の配当と50億円の自社株買い実施
EPS	157円	190円	・純利益で計画比+12億円、自社株買いでは1,576千株取得(19/5月~20/1月)
ROE	9%以上	11.3%	・純資産規模は計画通り

※詳細は2020年3月16日適時開示をご参照。  
適時開示の内容に加え、期末決算処理を行っている

# 新型コロナウイルス感染拡大の影響について

エネルギー供給に支障なし。各方面で不測の事態に備え、財務面でも先行して手当

- エネルギーをお届けするオペレーションに支障なし。営業は対面からWebや電話に手法を切替えて継続。商圏買収(M&A)からのお客様譲受が進行しており、21/3期もお客様純増を計画する。
- 主力の家庭用ガス販売量への影響は軽微とみる。業務用では需要減見込むも、利益面ではLPガス原料の大幅な低下効果が需要減の影響を上回ると考える。
- 財務・資本面でも、Cashと資本を厚く持ち、不測の事態に備えて万全の手当を実施した。

項目	影響	詳細
オペレーション	支障なし	・ 各自治体の要請を踏まえながら、配送・保安・ガス機器故障に対応している
営業面	手法を切替え 営業継続中	・ 対面営業は緊急事態宣言発令以降、全面的に停止。Webや電話に手法を切替えて営業継続 ・ お客様からの申込や商圏買収(M&A)による譲受手続きを進行中
調達面	支障なし	・ LPガス、都市ガス、電気ともに支障ない
需要面	家庭用:影響軽微 業務用:減を見込む	・ 家庭用ガス: 影響は軽微とみている ・ 業務用ガス: 休業や時短営業に伴う需要減見込む(上期: 前期比約▲1/4、下期: 多少影響残)
料金回収面	支障なし	・ 現時点で支払い遅延は想定外。為念、引当金を積み増す
財務・資本面	Cashと資本を 厚く持つ	・ “不要な資本を持たない”大方針に変わりないが、混迷の間だけ安定性を優先、増配のみ(70→100円/株)発表する。収束に目途つき次第、本来の還元、追加施策を検討
夢の絆建設	2~3ヶ月遅延	・ 部材調達・建設で2ヶ月程度の影響。21/3期中には完成予定

# 決算のポイント② 21/3期利益計画

家庭用需要への影響限定的、原料安効果大で増益予想。足元財務安定優先、現時点では増配のみ発表

- 各利益段階で増益を計画。コメについては主力の家庭用ガスへの影響小さく、LPガスの原料安効果が極めて大きいことから、業務用ガスへの影響を吸収すると想定。
- 一方、財務に関しては混迷状況に見通しがつくまでの間は**Cashと純資産を厚く持つ**。**現時点では増配のみ(70→100円/株)発表**。見通しがつき次第、自社株買い等の追加還元を検討。

(億円)	20/3期 (実績)	21/3期 (計画)	コメント
粗利益	634	662	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 家庭用影響小さい(4月足元も堅調)、業務用は下期から回復を想定</li> <li>・ LPガスで原料安効果大、調達価格レベルは20/3期の2/3程度を見込む</li> <li>・ お客様数伸ばす。非対面営業活用、LPガスではM&amp;A効果も見込む</li> </ul>
販管費	518	537	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ IT、顧客獲得、人材投資に重点を置く。オペレーション費用は横ばい</li> </ul>
営業利益	115	125	
純利益	77	80	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 大きな特別損益見込まず</li> </ul>
総還元額	78	40	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 不要な資本を持たない大方針に変わらない</li> <li>・ <b>現時点では増配のみ(70→100円/株)発表</b>。収束に目途つき次第、自社株買い等の追加還元を検討する</li> </ul>
ROE	11.3%	n.a.	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 経済混迷状況の間だけ、純資産を厚く持つ</li> <li>・ 足元の状況に見通しつき次第、ROEの向上計画を発表する</li> </ul>

# 決算のポイント③ お客様純増計画

LPガスと電気に重点をおいて成長する。コロナ禍を変化への機会とし営業再定義、非対面営業を本格化

- LPガスと電気に重点をおいてお客様数を伸ばす。LPガスはM&Aを追い風とする。電気は営業手法が定着、前期超えの成長を計画する。新都市ガスは収支を伴う契約を伸ばす方針に変更なし。
- コロナを変化への機会とする。デジタルへの消費者意識が一新する中、営業の在り方を再定義する。中期的な純増計画は、この再定義を踏まえ、追って発表する。

(千件)	20/3期		21/3期
	(計画)	(実績)	(計画)
LPガス	+35	+41 (M&A: 8.4)	<b>+40</b> (M&A: 10)
旧都市ガス	0	+1.2	<b>+3</b>
新都市ガス	+75	+48	<b>+50</b>
電気	+100	+85	<b>+120</b>

## デジタルを取り入れる消費者意識

- ・ネットワーク増加、Web会議の一般化
- ・医療診断、教育等のオンライン化



## 営業の在り方を再定義

- ・対面営業→非対面営業への変化
- ・非対面営業での信頼構築が鍵



## 物理的制限を超える

- ・距離、移動時間の制限がなくなる
- ・中期的な純増計画は、再定義を踏まえ追って発表



# 決算の実績① サマリー(19/4-20/3月) (前期比)

粗利拡大(+54億円)、販管費増加(+27億円)を粗利増加の1/2に抑え営業利益で大幅増益

- 粗利益は全セグメントで伸長、前期比+54億円。中でもLPガスは利幅改善しながらガス販売量も伸ばし、37億円の増益。一方で販管費増加を同+27億円に抑え、営業利益段階で大幅増益(同+26億円)。
- お客様数は1,671千件まで増加。堅調なLPガス純増(+41千件)に加え電気も大きく伸びた(+85千件)。ガス・電気セット率は6.4%、伸び余地大。電気とのセット化を進め顧客あたり収入を伸ばす。

\*実数の単位未満は端数処理。 \*売上比、増減は億円表示処理後で算出

全セグメント合計 (億円)	19/3期	売上比	20/3期	売上比	増減	コメント
売上高	1,226	100%	1,325	100%	+99	
粗利益	580	47%	634	48%	+54	・LPガスが牽引(前期比+37億円)し粗利拡大
販管費 (※詳細はP6)	491	40%	518	39%	+27	・粗利増加の1/2に抑えた
営業利益	89	7%	115	9%	+26	
<b>ガスセグメント別粗利益</b>						
LPガス(電気、プラットフォーム含む)	381		418		+37	・原料価格低下を追い風に利幅拡大。販売量も伸ばした
旧都市ガス	182		186		+4	・業務用で販売量減少も、託送料収入、機器が伸びる
新都市ガス	17		29		+12	・お客様数伸びてガス量増加、利幅も拡大
<b>お客様数(千件)</b>						
お客様数 ※ガス+電気お客様合計数	1,512		1,671		+159	・LPガス優先した(+41千件)、電気も大きく伸長(+85千件)
ガス・電気セット率	1.0%		6.4%		+5.4%	・セット率は6.4%、他社比低い。伸び余地大
<b>ガス販売量(千トン)</b>						
LPガス	677		707		+30	
LPガス	306		311		+5	・業務用で増加、家庭用は横ばい
旧都市ガス	311		306		▲5	・業務用で減少、家庭用は横ばい
新都市ガス	59		90		+31	・お客様増加効果(前期比+48千件)、大半が一般家庭

# 決算の実績② 販管費明細

20/3期は計画内に抑えた。21/3期はホ°レーション費用を横ばいで抑え、成長投資を積み増す

- 20/3期実績は518億円、計画比▲6億円に抑えた。新都市ガスの戦略転換の効果が大きかった。
- 21/3期計画は537億円、前期比で+19億円。IT、顧客獲得費用、人材に資金を投じる。ホ°レーション費用は横ばいで抑える。貸倒引当金は積み増す。

\*実数の単位未満は端数処理。 \*計画比は億円表示処理後で算出

販管費明細 (億円)	19/3期 (参考)	20/3期 (計画)	20/3期 (実績)	計画比	21/3期 (計画)	コメント
人件費	136	137	134	▲3	137	
減価償却費 <sup>(*1)</sup>	82	81	81	±0	81	・ハブ充填基地の償却は22/3期から。3億円/年程度
顧客獲得費用 <sup>(*2)</sup>	59	70	68	▲2	73	・20/3期は、LPガスや電気でお客様純増順調、前期比+159千件
ガス関連機材等	30	37	36	▲1	36	・20/3期のLPガス顧客純増数が順調、前期比+16千件
保安・検針費等	28	30	28	▲2	26	・オンラインガスメーター「スペース蛭」設置後は自動で検針。検針費必要なくなる
ガスボンベ運搬費	26	27	27	±0	28	・お客様増で増加。「夢の絆」稼働後は配送効率化による費用削減を見込む
租税公課・事業税	18	21	20	▲1	20	・事業拡大に伴い拠点増加
広告宣伝費	22	14	15	+1	17	・21/3期のTVCM放映は未定、20/3期と同程度を見積もる
収納手数料等	12	15	14	▲1	13	・クレジットカード等の電子決済移行を進めて削減を図る
IT費用	13	16	20	+4	26	・システム外販に向け基幹システムを高度化
修繕費用 <sup>(*3)</sup>	12	16	14	▲2	14	
通信費 <sup>(*4)</sup>	9	11	11	±0	10	・携帯キャリアとの契約条件良化。21/3期はマイニガス登録を進め郵送費削減する
託送料	3	5	5	±0	5	
旅費交通費	7	6	6	±0	6	
コールセンター	5	6	6	±0	6	・自社開発システムをコールセンターに導入して効率化。顧客基盤拡大も費用横ばい
その他	29	32	33	+1	39	・不透明な状況を鑑み20/3期、21/3期ともに貸倒引当金を積み増し
<b>合計</b>	<b>491</b>	<b>524</b>	<b>518</b>	<b>▲6</b>	<b>537</b>	

(\*1) IT関連の償却はIT費用、のれんの償却はその他に計上

(\*2) 顧客獲得費用は、LPガス、新都市ガス、電気に係る営業費用とサービスの合計(19/3期までの顧客獲得費用の定義からメーターやボンベに係る費用を除外)

(\*3) ボンベや機材等の修繕費

(\*4) 郵便代等、顧客とのコミュニケーション費用、スペース蛭通信費用。マイニガスはニガスの公式スマホアプリ。検針結果や請求通知をマイニガスで行い、紙の郵送をなくし郵送費削減する

# 決算の実績③ LPガス事業(19/4-20/3月) (前期比)

顧客純増で結果現れた。ガス量伸び利幅も拡大。電気とPFも順調で、粗利で大きく増益

- 想定超えの暖かい一年となったが、顧客純増効果大きくガス販売量は前期比伸長(+5千ト)。
- 原料乱高下したが利幅を拡大させてガス粗利を24億円伸ばす。電気とプラットフォームも堅調に伸びて、粗利全体で37億円の増益となった。
- 顧客純増数にLPガス最優先とした結果が現れた。純増数は前期の1.6倍となる41千件。

\*実数の単位未満は端数処理。 \*売上比、増減は億円表示処理後で算出

LPガス事業 (億円)	19/3期	売上比	20/3期	売上比	増減	コメント
売上高	674	100%	734	100%	+60	
粗利益	381	57%	418	57%	+37	
内、ガス	361		385		+24	・販売量の増加効果が約2割、利幅改善効果が約8割
kgあたり	118円		124円		+6円	
内、プラットフォーム	2		6		+4	・新都市ガスプラットフォームが太宗を占める。ユーザー数伸長
内、電気	0		4		+4	・P10ご参照
内、機器・工事等	19		23		+4	・土地賃貸益+4.4億円。該当地売却、21/3期は賃貸益剥落する
お客様数(千件)	852		*877		+25	・電気セット率：6.5%(=セット数57千件/877千件)
内、電気とのセット	10		57		+47	
お客様純増数(千件)	25		41		+16	・新規加入増加+4.4、解約減少▲4.3、商圈買収(M&A)+8.1 (プラスの効果)
ガス販売量(千ト)	306		311		+5	
家庭用	182		181		▲1	・20/3期より精度向上のため集計基準を変更。
業務用	124		129		+5	新基準で19/3期の家庭用は179千ト、業務用は128千ト程度

\*DXの取組の一つとしてスマートメーター(蛍)を取付。蛍取付に伴い使用見込みのないガスメーター16.4千件を取り外した。877千件は16.4千件控除後の件数。これによる販売量や利益への影響はない



# 決算の実績④ 旧都市ガス事業(19/4-20/3月) (前期比)

電気セット伸びて解約減少、お客様数は純増に転じた。業務用販売量減も原料フォローで増益

- 既存のお客様へのアプローチを徹底、電気セット率伸びた。セットでの価格引訴求が可能となり解約数減少、通期でお客様数は純増に転じた(前期比+2千件)。
- ガス販売量は、業務用既存顧客の使用伸びず減少、家庭用は暖冬の中でも販売量を維持。原料は低下局面でスライムタイムラグがプラス、その他収益の増加と相俟って全体で増益とした。

\*実数の単位未満は端数処理。 \*売上比、増減は億円表示処理後で算出

旧都市ガス事業 (億円)	19/3期	売上比	20/3期	売上比	増減	コメント
売上高	447	100%	428	100%	▲19	
内、ガス	387		371		▲16	
内、機器・工事	59		57		▲2	
粗利益	182	41%	186	43%	+4	
内、ガス	166		167		+1	・スライムタイムラグプラスで利益率良化
内、託送収益等	7		9		+2	
内、機器・工事	9		10		+1	・高額機器の販売が順調、粗利率良化
お客様数(千件)	412		413		+1	・電気セット率：6.8%(=セット数28千件/413千件)
内、電気とのセット	2		28		+26	
お客様純増数(千件)	▲0.8		+1.2		+2.0	・電気・ガスセットでの価格引訴求
ガス販売量(千トン)	311		306		▲5	
家庭用	114		115		+1	
業務用	197		191		▲6	・既存顧客の使用伸びず。利益へのインパクトは限定的
スライムタイムラグ	▲3		+1		+4	

# 決算の実績⑤ 新都市ガス事業(19/4-20/3月) (前期比)

収支を伴う契約数を伸ばすことを優先、利幅改善。21/3期は電気セットとペーパーレス化を徹底

- 20/3期は、“収支を伴う契約数を伸ばす”ことを優先。営業ターゲット再定義、オペレーションのスリム化、割引サービス見直し等に取り組み、利幅大きく改善した。
- 21/3期も、この方針を徹底し進化させる。電気セット化で収入を伸ばしながら、自社アプリ“マイチガス”の徹底普及により検針票のペーパーレス化を進め、コスト削減とユーザー体験向上を両立する。

\*実数の単位未満は端数処理。 \*売上比、増減は億円表示処理後で算出

新都市ガス事業 (億円)	19/3期	売上比	20/3期	売上比	増減	コメント
売上高	105	100%	162	100%	+57	
粗利益	17	16%	29	18%	+12	
内、ガス	14		27		+13	・ガス量増加と利幅拡大により大幅増加
kgあたり	23.7円		30円		6.3円	・初年度割引サービス終了。原料価格もフォローし利幅が大幅良化
内、機器他	3		3		+0	
お客様数(千件)	232		280		+48	・電気セット率：5.7%(=セット数16千件/280千件) ・高使用量のご家庭に、電気セットでアプローチ
内、電気とのセット	4		16		+12	・自社アプリの普及進め、検針票のペーパーレス化を徹底
お客様純増数(千件)	134		48		▲86	・コスト回収に強い意識を払いながら営業を展開
ガス販売量(千トン)	59		90		+31	・お客様の大半が家庭用、業務用は一部 ・ガス販売量増加は、家庭用顧客の増加による

# 決算の実績⑥ 電気事業(19/4-20/3月) (計画比)

通期粗利は4億円。高使用量のお客様へのセット販売順調で利幅想定超え

- 規模の大きい契約(高7㎡)を獲得できており、当社の契約あたり平均月間販売量は378kWh、関東平均月間使用量(約270kWh)<sup>(\*)</sup>を40%程度上回る。
- kWhあたり粗利も1.9円と計画(1.57円)を上回った。基本料金収入が想定超え。
- ガスと電気のセット率は全体の6.4%と伸び余地大。ガスとのセット化を進め顧客あたり収入を伸ばす。

(\*) 2015/4月-2016/3月の関東における電灯契約(主に家庭用)の平均使用量  
出典: 経済産業省・資源エネルギー庁、電力調査統計

\*実数の単位未満は端数処理

電気事業 (億円)	20/3期 (計画)	20/3期 (実績)	コメント
売上高	80	55	
粗利益 <sup>(*)2</sup>	5	4	・販売量は計画下回るも利幅が計画超え
kWhあたり	1.57円	1.9円	・規模の大きいお客様と多く契約し基本料金収入想定超え
お客様数(千件)	116	101	・ガスとのセットでのみ販売。電気販売開始後、約1年半で10万件突破
内、LPガスとのセット	-	57	・LPガスとの電気セット率: 6.5% (=セット数57千件/LP顧客877千件)
内、旧都市ガスとのセット	-	28	・旧都市ガスとの電気セット率: 6.8% (=セット数28千件/旧都市顧客413千件)
内、新都市ガスとのセット	-	16	・新都市ガスとの電気セット率: 5.7% (=セット数16千件/新都市顧客280千件)
お客様純増数(千件)	100	85	
電気販売量(GWh) <sup>(*)3</sup>	291	215	・お客様増加と冬季の電気需要増で4Qに販売量大幅拡大(1-3月で105GWh) ・19年12月からは業務用(動力)の新メニューも開始、販売量増加に繋げる

(\*)2Qより電気販売量も請求ベースで表示

# 海外事業 (19/1-12月)

## 事業の状況を総合的に判断し貸付残高全額を引当、海外投融資の簿残ゼロ

- 投資先の財務状況、業績の回復可能性、ビジネス環境等を総合的に判断し海外事業の全貸付残高に対して貸倒引当金を設定した\*。本処理により海外投融資の簿残はゼロ。
- ここからは、投資回収最大化を第一におきながら事業を継続。撤退の可能性も視野に入れる。

\*2020年3月16日適時開示をご参照

### 主な取組と状況

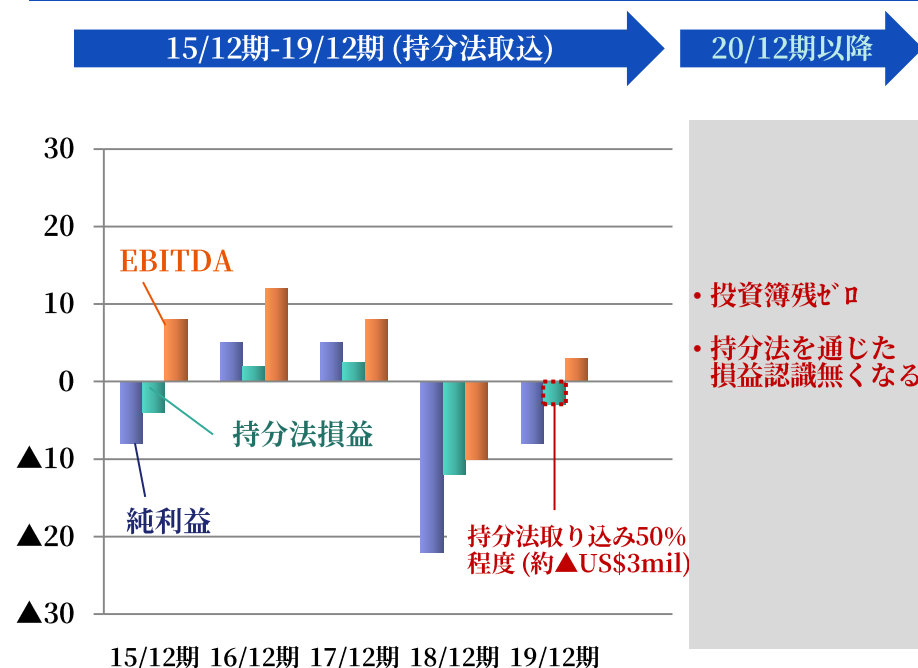
#### ■ 20/3期 (投資先の19/12期)

- ・不採算領域からの撤退、人員削減等のリストラ策は順調に進捗
- ・一方、夏場の熱波で想定ハッジ量を超える電力需要発生。価格高騰の中での電力調達となりコスト大幅増、結果、黒字転換を果たせず、約▲US\$3mil (計画比+約US\$1mil)の持分法取込となった
- ・20年3月に財務、業績、北米のビジネス環境等を総合的に勘案、全貸付残高に引当を設定することが適切と判断した

#### ■ 21/3期 (投資先の20/12期)

- ・足元の状況は好転しているが、コロナによる影響は不透明
- ・投資回収の最大化を第一におきながら事業を継続、撤退の可能性も視野にいれる

### 業績の推移(US\$ mil)

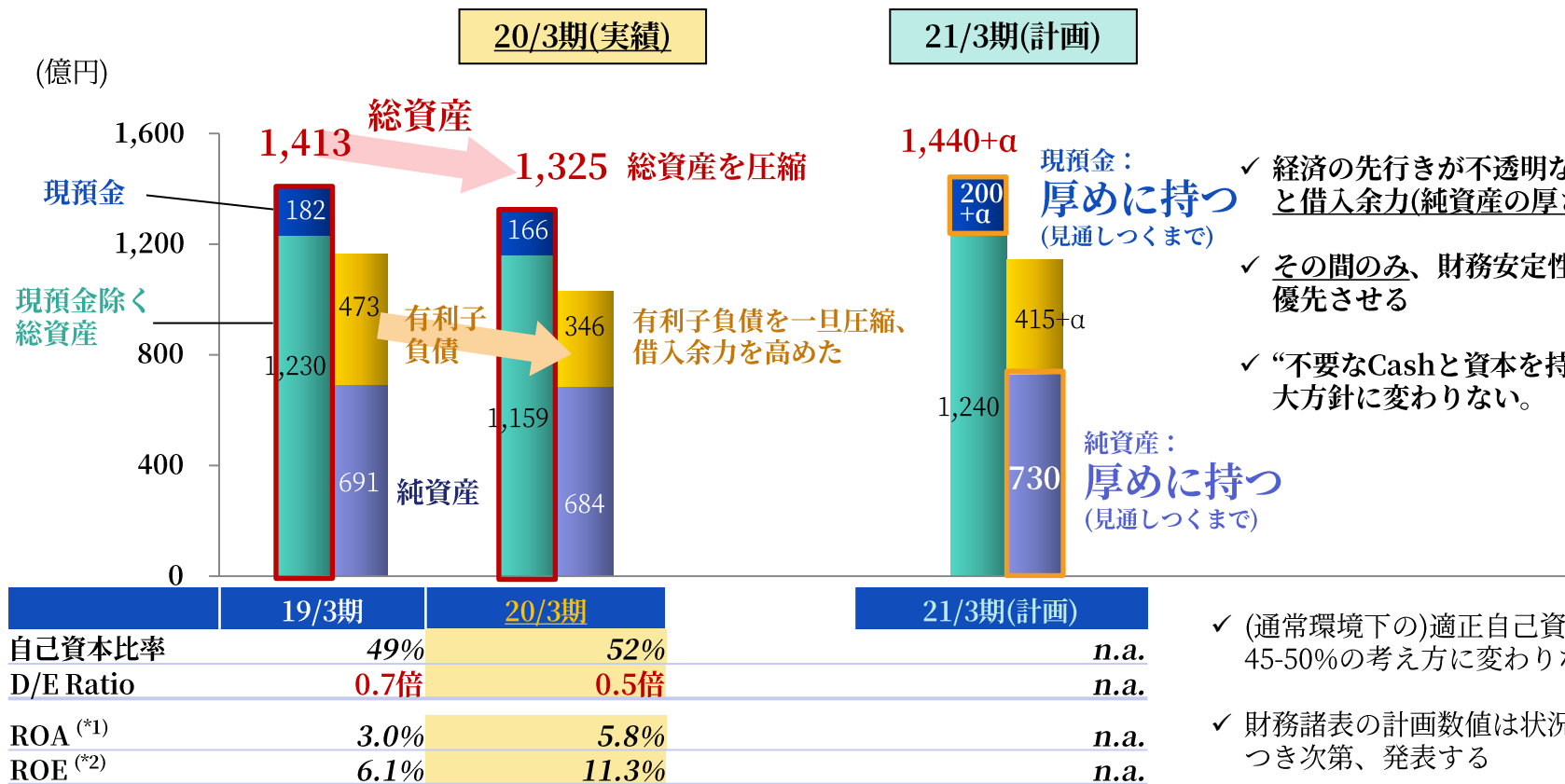


\*上記は当社が取り込む持分法損益を表示

\*北米事業は12月決算で持分法適用。3ヶ月遅れで損益を取り込む

20/3期に目途がつくまでの間だけCashと純資産を厚く持つ。見通しつき次第、効率性を追求する

- 20/3期は、総資産を圧縮しながらも経済の不透明性に備えるべく財務基盤を固めた。借入枠を増枠、資金調達にも余力持たせ(D/Eレシオ0.7→0.5に引き下げ)、財務上必要な手当を済ませた。
- 21/3期は、20/3期に見通しがつくまでの間だけ安定性を優先しCashと純資産を厚めに持つが、“不要なCashと資本を持たない”大方針に変わりない。状況に見通しつき次第、効率性を追求する。



- ✓ 経済の先行きが不透明な間は、Cashと借入余力(純資産の厚さ)が最重要
- ✓ その間のみ、財務安定性を資本効率に優先させる
- ✓ “不要なCashと資本を持たない”大方針に変わりない。

純資産：  
**厚めに持つ**  
(見通しつくまで)

- ✓ (通常環境下の)適正自己資本比率は45-50%の考え方に変わりない
- ✓ 財務諸表の計画数値は状況に見通しつき次第、発表する

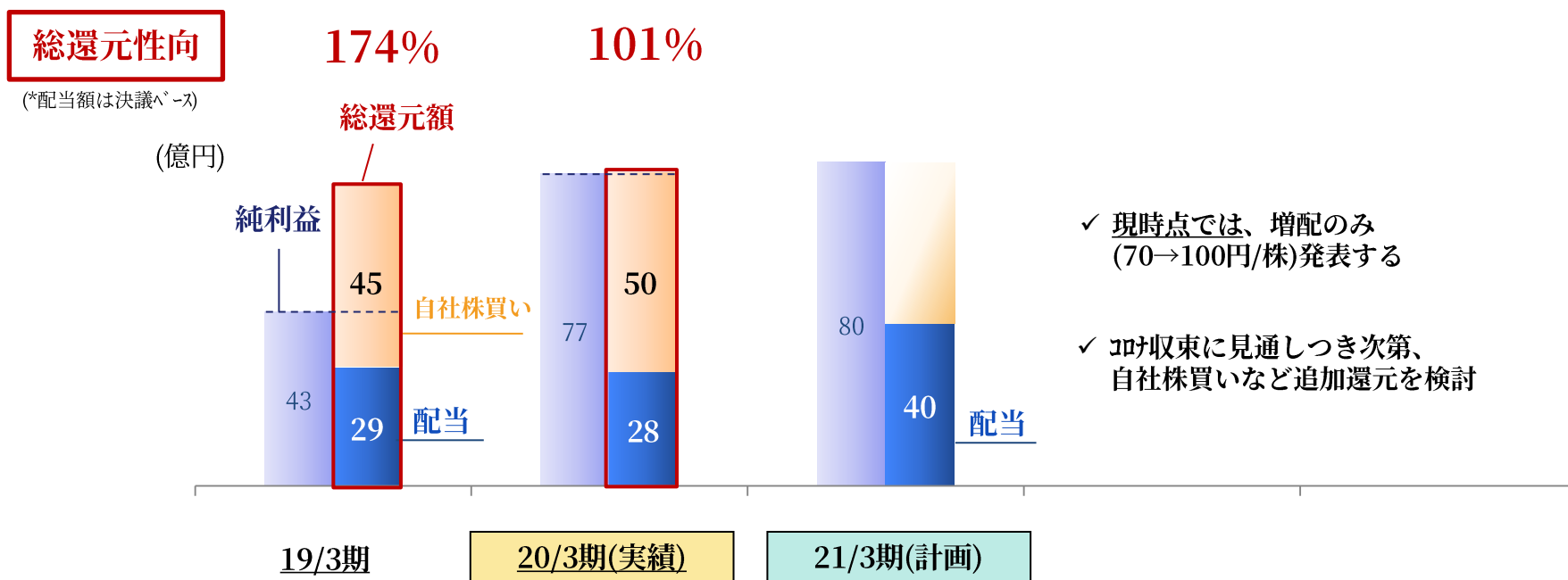
(\*)1 ROA=当期純利益÷総資産×100  
 (\*)2 ROE=当期純利益÷(前期および当期純資産の平均値)×100

\*実数の単位未満は端数処理

# 株主様への還元

足元の混迷状況を鑑み、増配のみ(70→100円/株)発表。状況見通しつき次第、追加還元を検討する

- “不要な資本を持たない”大方針の下、実質100%還元を実現してきた。この大方針に変わりない。
- 但し、足元経済状況では不測の事態に対応できる資金調達力、安定した財務基盤を最優先とする。
- 本来の方針に沿った株主還元は不透明な経済に見通しがついた後に発表することとし、**現時点では増配のみ(70→100円/株)発表**。当社を取り巻く環境に見通しつき次第、追加還元を検討する。



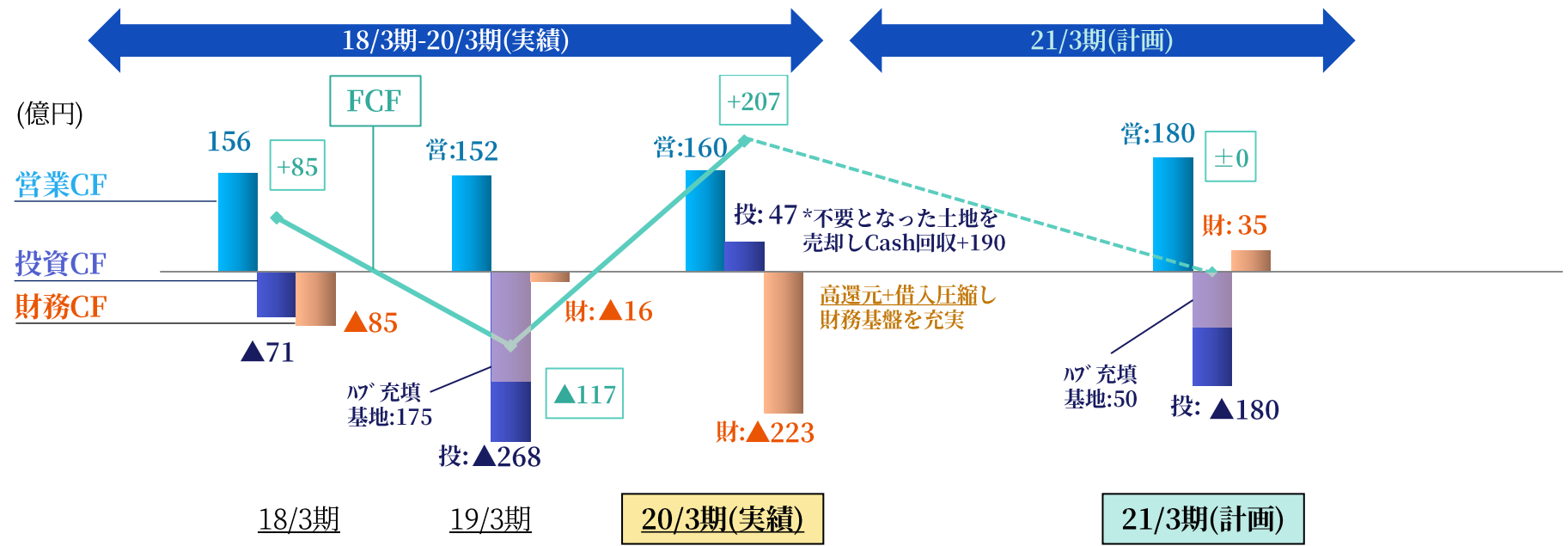
	19/3期	20/3期	21/3期(計画)
発行済み株式数(百万株)	43	*42	-
1株あたり配当額	70円	70円	100円

\* 2020年3月31日現在(自己株式含む)

# Cash Flow

20/3期は投資ステージ。一方で資産(川崎土地)を素早く売却しCash回収、高還元継続した

- 20/3期は投資ステージ。LPガス、ICT、M&Aに重点的にCash投じた。一方で不要となった資産(ハブ充填基地隣地)を素早く売却しCash回収(190億円)、結果FCFは207億円に伸び高水準の還元継続。
- 21/3期も投資ステージでFCF縮むが通常的环境下となれば追加の還元余力は十分。ハブ充填基地完成後の21/3期末頃からCashの回収ステージに移る。



\*実数の単位未満は端数処理しております

CAPEX (億円)	18/3期	19/3期	20/3期 (計画)	20/3期 (実績)	21/3期 (計画)	コメント
LPガス事業	19	*201	43	29	73	21/3期にはハブ充填基地建設に50億円投じる
旧都市ガス事業	60	58	63	63	66	導管の入替費用等。入替一巡後、漸減する
ICT	9	14	20	20	23	21/3期からのプラットフォーム・サービス本格化に向けた投資
M&A	1	0.3	10	25	18	全てLPガスの商圏買収。21/3期も一定水準見込む

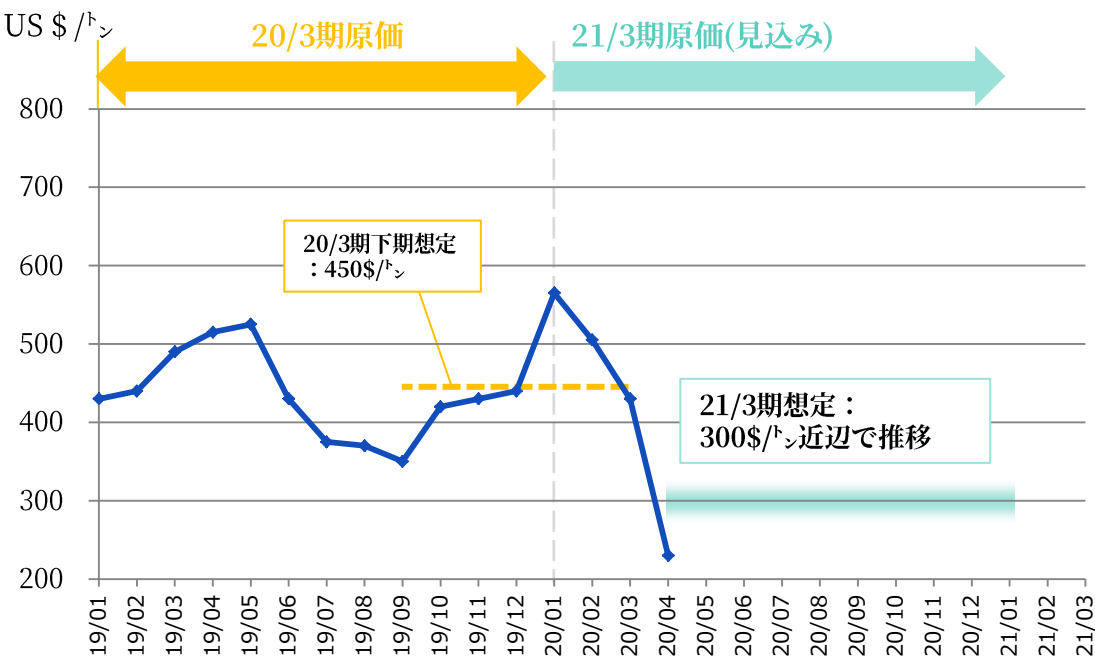
\*19/3期で購入した土地(夢の絆隣地)を3月に売却、特別利益78億円を計上

# LPガス原料価格(CP)の推移

CPは4月に大きく低下、21/3期は300US\$/トン近辺を想定。状況に応じ機動的に見直す

- コロナ危機でCPは大きく低下、4月のCPは歴史的水準の230\$/トンに低下した。21/3期は概ね300\$/トン近辺で推移する想定を置く。足元相場の振れ幅大きく、必要に応じて機動的に見直す。
- 為替相場の21/3期想定は112円/US\$とする。こちらも必要に応じて機動的に見直す。

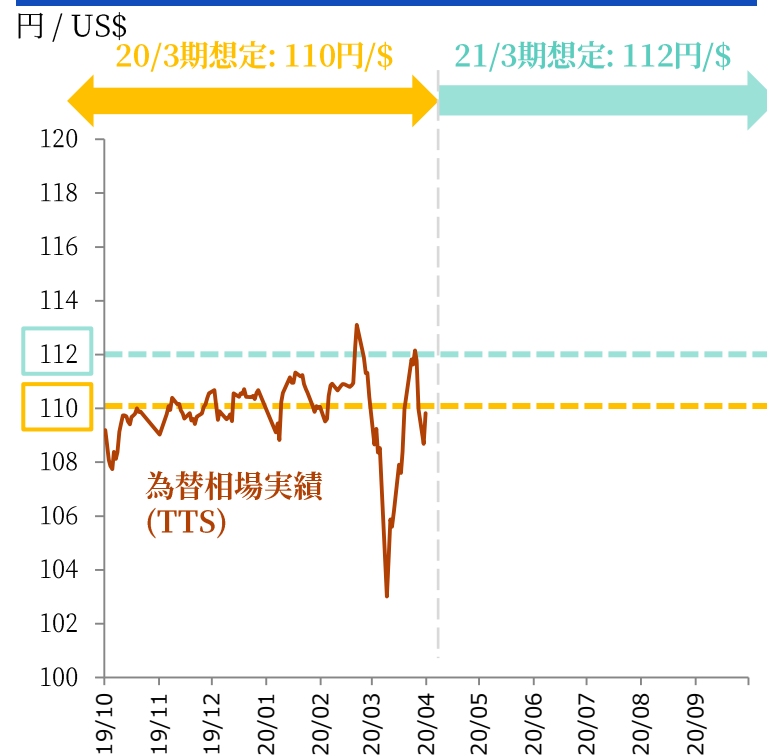
## LPガス原料価格(CP)の推移



\* CPは原油価格に連動する傾向にあったが、足元では原油価格との連動が弱まっている。原油価格は4月21日に一時マイナスとなるなど(WTI原油価格)、低い価格で推移している。

(US\$/トン)	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
19/3期	475	500	560	555	580	600	655	540	445	430	440	490
20/3期	515	525	430	375	370	350	420	430	440	565	505	430
21/3期	230											

## 為替相場(TTS)



出典 ・ LPガス原料価格：日本LPガス協会ホームページ  
 ・ 為替相場：外為リンクホームページ

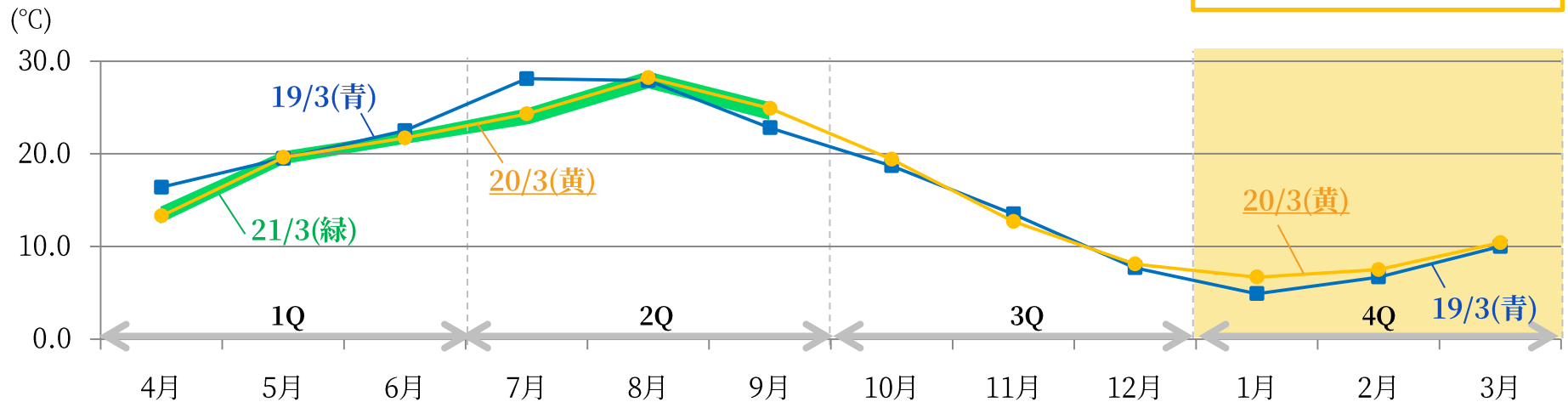


# 平均気温

20/3期4Qは前期比高位となった。21/3期は、20/3期比やや低位を前提に計画策定

- 20/3期4Qの平均気温は、当初想定とは異なり前期比高位で推移した。
- 21/3期の平均気温は20/3期比で、1Qでほぼ横ばい、2Qはやや低位の予想<sup>(\*1)</sup>。21/3期下期は上期予想を踏まえて20/3期比でやや低位と想定した。21/3通期計画はこれらの想定を前提に策定。

## 月次平均気温<sup>(\*2)</sup>の推移



平均気温 <sup>(*2)</sup>	1Q(4月-6月)	2Q(7月-9月)	3Q(10月-12月)	4Q(1月-3月)
19/3期	19.5°C	26.3°C	13.3°C	7.2°C
20/3期	18.2°C	25.8°C	13.4°C	8.2°C
21/3期(想定)	20/3期とほぼ横ばい <sup>(*1)</sup>	20/3期よりやや低位 <sup>(*1)</sup>	20/3期よりやや低位を想定 <sup>(*3)</sup>	

(\*1)：専門情報機関の情報

(\*2)：当社営業エリア(関東1都6県、山梨、静岡)の平均気温(参照元：気象庁ホームページ)

(\*3)：専門情報機関の21/3期上期の予想を踏まえた当社想定